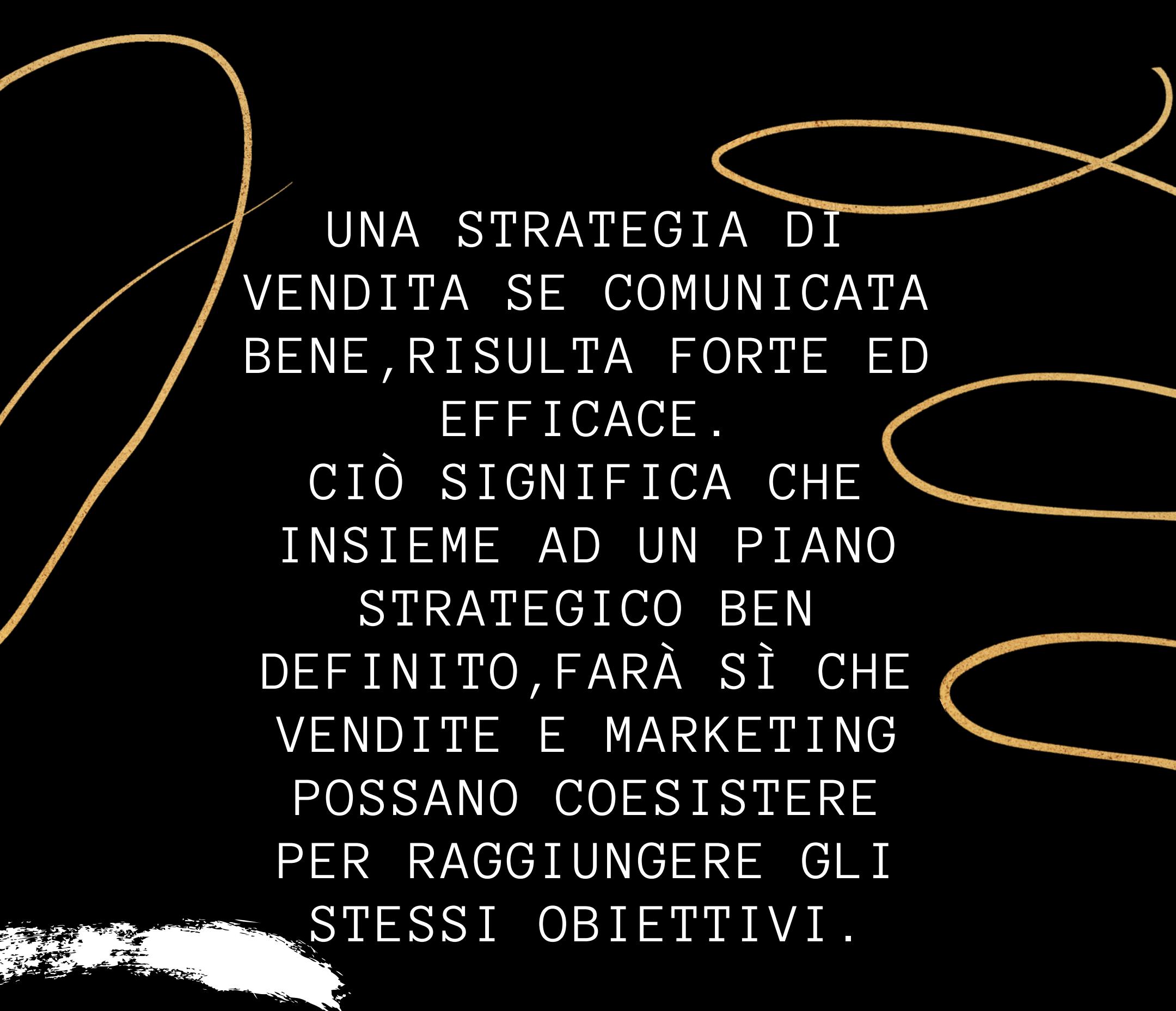


# COME SVILUPPARE UNA STRATEGIA DI VENDITA.



UNA STRATEGIA DI VENDITA SE COMUNICATA BENE, RISULTA FORTE ED EFFICACE.

CIÒ SIGNIFICA CHE INSIEME AD UN PIANO STRATEGICO BEN DEFINITO, FARÀ SÌ CHE VENDITE E MARKETING POSSANO COESISTERE PER RAGGIUNGERE GLI STESSI OBIETTIVI.

RICORDA:

G=GOALS;  
S=STRATEGIE;  
O=OBIETTIVI;  
T=TATTICHE.

SONO 4 PUNTI  
FONDAMENTALI PER  
COSTRUIRE UNA  
STRATEGIA DI VENDITA  
DI SUCCESSO.

# GOALS

CIÒ CHE HAI IN TESTA  
E CHE VUOI  
REALIZZARE, DEVI  
SEMPRE PENSARE AL  
"SUCCESSO", E QUAL'È  
LA STRADA GIUSTA PER  
RAGGIUNGERLO.

QUESTO DEVE ESSERE  
PIANIFICATO PRIMA, IN  
MODO TALE DA ESSERE  
SICURI DI QUANDO  
QUESTO GOAL SARÀ  
RAGGIUNTO.

# STRATEGIA

È IL PERCORSO CHE INTENDI SEGUIRE PER RAGGIUNGERE IL TUO GOAL.

PER ESEMPIO POTRESTI INIZIARE A COMUNICARE ATTRAVERSO NUOVI CANALI, PER RAGGIUNGERE GRUPPI DI DESTINAZIONE DIVERSI PER MIGLIORARE LA DIFFUSIONE DEL TUO BRAND

# OBIETTIVI

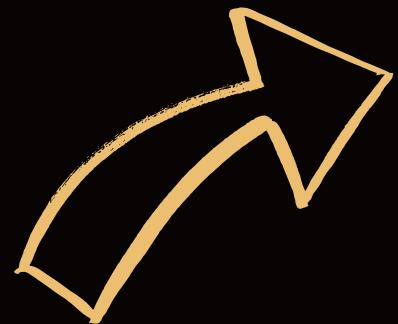
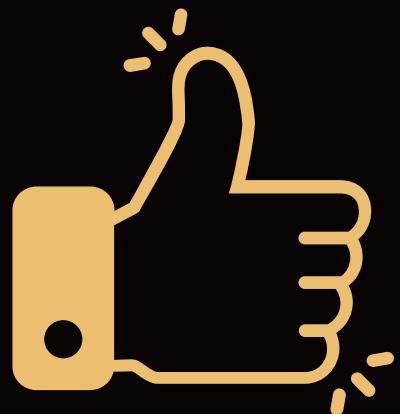
GLI OBIETTIVI DEVONO  
ESSERE DEFINITI E  
MISURABILI AL FINE DI  
STABILIRE SE SONO  
REALMENTE STATI  
RAGGIUNTI.  
TI AIUTERANNO NEL  
PROGRESSO CHE TI  
SERVIRÀ PER ARRIVARE  
ALL' OBIETTIVO  
PRINCIPALE.

# TATTICHE

SONO LE AZIONI CHE UTILIZZERAI PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI, SEGUENDO LA STRATEGIA DI VENDITA, AL FINE DI PORTARTI VICINO AL TUO OBIETTIVO PRINCIPALE.

UN BUON MODO PER SVILUPPARE LE TATTICHE GIUSTE CHE SIANO IN LINEA CON LA TUA IMMAGINE E I TUOI GOALS È QUELLO DI OTTENERE LA MIGLIORE EMPATIA POSSIBILE CON I TUOI CLIENTI.

COSA NE PENSI ?



HELLO@DSCOM.IT